Bison Process Retail (x-trade) im Einsatz bei Blumen Risse

Organisation: 1.800 Mitarbeiter • 127 Mio € Umsatz
114 Blumenfachgeschäfte • 11 Gartencenter
23 Blumenmärkte

Tätigkeit: Groß- und Filialhandel

Herausforderung: Schnelle Aufteilung der Blumenkontingente mit Mengenkontrolle • Einfache Angebotserstellung • Individuelle Ordersatzvorlagen • Steuerung der Filialen • Einfache Erfassung für tägliche Inventur

Module: Bison Process Retail • Bison Process Store
Bison Procses wms • Bison BI QlikView

Nutzen: Transparenz in der Beschaffung
Zentrale Verteilung der Warenkontingente
Optimierung der Ressourcenauslastung
Effiziente Tourenplanung

IT Infrastruktur: 142 User-Lizenzen
von Bison Process Retail (x-trade)

Blumen Risse: Frischer geht es wirklich nicht!

Vom ersten Blumenladen ist das Unternehmen Blumen Risse in 40 Jahren auf über hundert Blumenfachgeschäfte, 11 Gartencenter und 24 große Blumen-märkte angewachsen. Geblieben ist das Erfolgsrezept: Frische und Qualität von Blumen und Pflanzen, freundlicher Service und eine fachkompetente Beratung. Um jedem Kunden gerecht zu werden, respektive für jeden Geschmack das Richtige bereithalten zu können, ist der Einkauf jederzeit auf der Suche nach neuen Trends und Angeboten. Umgesetzt wird das Erfolgskonzept im Verkauf, wo über die fachkompetente Beratung hinaus auch gestalterische Tipps gegeben werden, damit die Frische der Pflanzen richtig „in Szene gesetzt“ wird.

Herausforderung

Damit die Blumen „schnitt-frisch“ und die Trends aktuell in den Filialen den Kunden angeboten werden können erfordert es einer genau geplanten Logistik: Schnittblumen müssen frisch eingekauft und direkt vom Lieferanten geliefert werden. Darüber hinaus muss die Einlagerung im ideal gekühlten Zentralla-

LEADING BUSINESS
IT SOLUTIONS

BISON
PROCESS RETAIL

> Bereits in der ersten Präsentation haben wir uns von Bison verstanden gefühlt, da einige unserer speziellen Anforderungen schon für die erste Präsentation umgesetzt wurden. Mit Bison Process Retail haben wir effiziente Prozesse und unsere Kosten unter Kontrolle.
>
> Frau Risse-Stock,
> Geschäftsführerin Blumen Risse

ger so kurz wie möglich sein und die schnelle Verteilung auf die einzelnen Filialen umgehend erfolgen. Das erfordert bereits im Vorfeld ein ausgeklügeltes System der Warenverteilung und Tourenplanung. Neben der detaillierten Planung sind hierbei vor allem die unterschiedlichen Qualitätsmerkmale und die davon abhängigen tagesaktuellen Preise herausfordernd.

Zielsetzungen

Im gesamten Umsetzungsprozess standen fortwährend zwei Anforderungen federführend im Raum: Performance und Übersicht. Um dem schnelllebigen Geschäft Rechnung zu tragen und gleichzeitig den Filialen guten Service bieten zu können, sollte eine zentrale Verwaltung für den Innendienst eingesetzt werden. Eine gesteuerte Abarbeitung der Filialkontakte sollte die Mitarbeiter führen. Die direkte Auftragsmengenerfassung aus den verfügbaren Artikelsortimenten der Filialen sollte leicht zu bedienen sein, wobei natürlich die Kontingente berücksichtigt und Restbestände verteilt werden sollten.

Entscheidung für Bison Process Retail

Da die Mitarbeiter konkrete Wünsche aufgeführt hatten, war bereits für die erste Präsentation der Anforderungskatalog sehr detailliert. Das erforderte schon vor Projektstart einen hohen Einsatz der Beteiligten, denn der zentrale Punkt war eine schnelle und übersichtliche Auftragserfassung für den Innendienst, die den gesamten Fulfillment-Prozess steuern sollte. Aufgrund der langjährigen Erfahrungen im Handel mit Frischeprodukten war Bison der einzige Anbieter, der bereits zu diesem frühen Zeitpunkt mit den Angebots- und Orderlisten einen funktionsfähigen Lösungsvorschlag präsentieren konnte, in dem sich alle Beteiligten wiederfanden. So fiel die Entscheidung auf die Business Softwarelösung Bison Process Retail.

Effizienz in der Bewegung

Bereits während der Umsetzungsphase wurde sichtbar, dass die logistische Abwicklung enormes Potential barg: auf Basis der hinterlegten Stammdatenparameter sortiert Bison Process Retail die Tourenplanung, so werden die Reihenfolge der Kommissionier Vorgänge und –belege gesteuert. Dadurch werden Ressourcen frei und der Stressspegel reduziert sich. Mit Bison Process Retail sind jetzt sämtliche Warenbewegungen nachvollziehbar und können durch Bison BI QlikView ausgewertet werden, was wiederum neue Erkenntnisse für Optimierungen aufzeigen kann.

Stabilität durch schnelle Erfassung

Mehr Übersicht ist jetzt auch in der Kundenbetreuung gegeben: die zentralen Telefonlisten können zu festgelegten Terminen abtelefoniert werden. Damit werden sämtliche Filialen und Kunden angesprochen, die Bedarfe ermittelt und ohne grossen Aufwand per Mausklick erfasst. Die so festgestellten Mengen können direkt beim Lieferanten bestellt werden. Sind Überbestände vorhanden oder die verfügbaren Mengen geringer als der Bedarf, können die Differenzmengen automatisiert verteilt werden.

Sicherheit durch Transparenz

Das bestätigen auch die Zahlen aus der Bison BI-Lösung, die von einem Überblick über allgemeine Betriebsdaten bis hin zu detaillierten Zahlen Zusammenhänge aufzeigt und Fragen beantworten kann – oder manchmal auch aufwirft. So schaffen sie mit Transparenz mehr Sicherheit.

Bison Deutschland GmbH
Europaallee 3-5
D-67657 Kaiserslautern

T: +49 63 141 464 10
mail@bison-group.com
www.bison-group.com

BISON
PROCESS RETAIL